２０１０年度ワークショップ
成果報告会

２０１０年１１月２６日（金）

特定非営利活動法人
千葉県障害者就労事業振興センター

ワーカーズハウスぐらす

目標	・月間売上３０万円
戦略	・営業チラシによる地域密着の定着
アクションプラン	・営業チラシ継続中。不動産管理会社へのアプローチ。 ・明治デリカとのコラボ ・賃貸物件オーナーへの直受注
商品概要	・ハウスクリーニング全般 ・「除草作業」「網戸張替」「廃品回収」「外構工事」「介護住宅改修」「樹木伐採」

ステップちば

目標	・喫茶店のリニューアル ・時給２００円達成
戦略	・喫茶店のリニューアルをすることで、売上を伸ばし、時給アップにつながる。
アクションプラン	・５月のぼり購入、８月部署ミーティング実施 ・９月接客練習、１０月店内イベント実施（コンサート） ・１月内装整備、リニューアル予定
商品概要	・自家焙煎コーヒー、日替わりランチ、手作りデザートを提供する店

千葉市鎌取福祉作業所

目標

- 現在の工賃９，６００円を１１，０００円に。
- 紙すきや印刷のできる利用者を２倍に増加して、作業効率を上げる。

戦略

- めぶきの家独自の名刺をつくる。
- スタッフトレーニング（利用者、職員）
- 広報活動の充実

アクションプラン

- お客様名簿を作る（６月末）オリジナル名刺の試作（９月末）
- スタッフトレーニング（９月末）、バザー等で宣伝（１０，１１月）
- 試作品の送付（１０月～）

商品概要

- 紙すきオリジナル名刺
- （片面印刷、両面印刷、絵付き、樹脂版注文、ピーナッツ入り、両面色違い、セパレート）

石陶房

目標	・作品の最終処理をより丁寧に仕上げ、製品単価を上げられるようにする。（平均単価２割アップ）
戦略	・木工表面の仕上げをよりキレイにする。 ・より流木らしさ、自然木らしさを表示する。
アクションプラン	・班分けし、毎日作成する。 ・委託販売店探し。 ・ＤＭを作成し、年数回配布。新材集め。
商品概要	・流木、自然木を利用した商品 ・「フォトスタンド」「カードスタンド」「花瓶」「ペン置き」「時計」「ランプシェード」「ハンガー」など

ウィング

目標

- 月の売上目標８０万円
- １１月、１２月の売上目標１００万

戦略

- 我孫子市在住の３０代～の女性をターゲットにイベントを企画
- ショップのチラシを近隣施設に配る
- クリスマス教室＆来年の干支の兎のストラップ教室

アクション プラン

- ウィング解放デーを企画、そうめんの委託販売、地域新聞にてチラシ配布、夏祭り（くじ引き大会、じゃんけん大会）、など。
- ディスプレイ、ＰＯＰ教室参加。委託店の開拓。チラシ配布

商品概要

- 地域活動支援センターウィング直営店
- 「チャイカ」「エコチャイカ」

一松工房

目標

- 製品化、販売を11月下旬より行い３月までに売上目標１５０万

戦略

- 11/27「一松工房まつり」で初蔵出し、販売開始（豚汁無料配布）
- お年賀に向け贈答用予約受付
- 千葉の物産品、お土産品として売り込み

アクションプラン

- ９月　改良普及委員による技術指導、アンケート
- 10月　容器決定、包装デザイン相談
- 11月　チラシ、宣伝物作成

商品概要

- 「長生味噌」
- 450㌘1,200円、箱入り（450㌘*2）3,000円、量り売り1㌘＝1.825円

スペースぴあ

目標	・食品部門における自主製品の開発 ・製造過程のすべてに利用者に参加してもらう
戦略	・本納の地に由来する「おからクッキー」としての商品認知を図る。 ・既存の販売ルートに加え、地元での引き売り販売を目指す。
アクションプラン	・販売に向けた製品の試作を重ねる。 ・バザー、引き売りでの試作品の販売と製品に対する評価のモニタリング
商品概要	・本納にゆかりのある江戸時代の学者「荻生徂徠」の「おから」にまつわる説話に基づいた商品の開発（クッキー５種：チョコチップ、レーズン、くるみナッツ、黒糖ミルク、かぼちゃ）

hana

目標	・手作り石けんをギフト商品化する。
戦略	・手作りによってお客のニーズに合わせた石鹸作りが可能 ・作り手が見えて安心 ・天然素材で作る材料のため環境にやさしい
アクションプラン	・７月までハーブ作り ・取扱説明書作りとパッケージ作り ・アンケートに基づき12月まで製作＆販売→12月から本格的に販売
商品概要	・手作り石けん

れんげ＆ラッキーハウス

目標	・国体（10／1～10／4）売上目標（弁当）一日１５０食２６万円
戦略	・スタッフの増員 ・メニュー変更（カレー弁当→ハンバーグ弁当）
アクションプラン	・ＮＰＯ法人取得 ・施設整備（看板取り付け含む） ・焼きそばの実演店頭販売
商品概要	・唐揚げ弁当、ハンバーグ弁当、やきそば

銀河舎

目標	・官公庁の指名入札に呼ばれること
戦略	・商品パンフレットを作成し、千葉市へのアピールをしていく。
アクションプラン	・専門家の力を借りて、きちんとしたパンフレットの作成
商品概要	・カラスネット ・ペットボトル回収袋

富浦作業所

目標	・年間売上目標９００，０００万円
戦略	・商品の品質向上と安定供給 ・施設内で月に１回、会議を行い、職員、利用者と意識統一を図る。
アクションプラン	・原料葉の調達 ・含水量の調整、びわ葉農薬残留に対する調査 ・取扱説明書、パッケージの改善 ・販売価格の見直し
商品概要	・「びわの里からのおくりもの」びわ葉茶